Partner growth = plugin adviser

Software - testing CI/CD

Tecnology Transfer – institutional voids

“es un seo realista, colaboritavo por ende, sostenible, autosustentable”

Todos los servicios que puede ofrecer el partner growth adaptada a cada página web, a cada cadena de valor, integrando los como un plugin y de allí un dt consortium , la pirámide y los referidos por cada cadena valor.

La escalabilidad empresarial a este factor real dentro de los **partner growth** es u producto, un servicio virtual donde de manera tutorial o gestionadora va laborando dentro de la pagina web, las intenciones del website es tener un comunidad que use los servicios y promueva la empresa cuando la empresa busca integrarlos para generar renta porque forman parte de sus gastos, el servicios necesita convertirse en algo más tangible, como por ejemplo un *plungin* para tu pagina web.

Estos movimientos de personas dentro de los medios digitales , esta relación por el sentido generar dinero se convierte en un tecnología de transferencia, para que una empresa requiera y como cliente potencial conecte sus servicios deben transformarse en algo más tangible irónicamente, en un plano digital donde todo es intangible, algo tangible en un plano digital es un producto, como una canción una imagen, un programa una aplicación, mientras que en lo intangible se va quedando mas estas conductas estos movimientos.

En una economía vista por un plano digital esta transformación empresarial sin necesidad de señalar lo poco profesional o no de estos movimientos basados en *networking*, en efectos *ripplen* y/o de *interacción humana* esta subida hacia el ramo empresarial generara la renta y la sostenibilidad del comercio electrónico de cada cliente.

Con la teoría de la automatización de las cadenas de valor dedicado a mercados emergentes donde las intenciones principales en establecer y sostener una corrida de inversiones, la trasformación sería la siguiente:

- El partner growth (tecnología de transferencia).
- Por cualidades (vacios institucionales que afectan el website).
- Inversionista stake holdes advisor para convertir el parter growth en un producto.
- Stock market .
- Conservar la institucionalidad en cada sector y mas por la modalidad cross Border.

Su lanzamiento al mercado es del networking from the partner growth al producto final, el plugin que hace renta con la empresa, por advisor , por

necesidad, por vacío institucional indiferentemente si proviene la tecnología de transferencia del mismo partner growth o no!

Los plugins son complementos que añaden funcionalidades extra o mejoras a los programas. Es decir, son miniprogramas que suman alguna característica que no venía por defecto en el programa original. Funcionan como añadidos pero no por sí mismos.

Un partner de crecimiento es un profesional o entidad que colabora con una empresa para identificar oportunidades de crecimiento, implementar estrategias y optimizar los procesos operativos y de marketing

Su objetivo principal es acelerar el crecimiento y fortalecer la posición competitiva de la empresa en el mecado.

Un asesor de inversiones es una persona o empresa que te asesora en tus objetivos de inversión y proporciona lo siguiente: Proporcionar consejos o análisis sobre valores. Gestionar portafolio de inversión. En algunos casos, realizar la planificación financiera.

En conjunto con pirámides y centrales de referidos similares a dt consotium , social ven booster